

9 Schlussfolgerungen

Dr. Walter Dirksmeyer¹

Über alle gartenbaulichen Produktionssparten hinweg vollzieht sich der Strukturwandel mit einer Reduktion der Anzahl der Betriebe hin zu immer größeren Betrieben, welche eine insgesamt ansteigende gartenbauliche Produktionsfläche bewirtschaften. Auf Ebene der einzelnen Anbausparten des Produktionsgartenbaus weicht das Bild jedoch hin und wieder von diesem grundsätzlichen Muster ab. Außerdem erfolgt die Erzeugung gartenbaulicher Produkte immer stärker in darauf spezialisierten Gartenbaubetrieben. Zwar gibt es nach wie vor eine beträchtliche Anzahl von landwirtschaftlichen Betrieben, die auch der Herstellung von Gartenbauprodukten nachgehen, doch sinkt deren Anzahl und Flächenanteil.

Im Gemüsebau ist die Entwicklung zu immer weniger aber dafür immer größeren Betrieben, die eine in der Summe aller Gemüsebaubetriebe ansteigende Produktionsfläche bewirtschaften, am stärksten ausgeprägt. Als Grund für diese Entwicklungen können die Nachfragemacht des Lebensmitteleinzelhandels, über den mehr als 75 % der Frischware vermarktet werden, und der international steigende Wettbewerb genannt werden. Beides führt dazu, dass hauptsächlich die Betriebe, die eine gewünschte hohe Qualität in großen und einheitlichen Mengen zu vergleichsweise geringen Kosten produzieren können (Stichwort Kostenführerschaft), im Markt eine wichtige Rolle spielen. Diese Anforderungen erfüllen hauptsächlich große und sehr große Betriebe, die Skaleneffekte realisieren können, wofür eine stark mechanisierte Produktion eine Voraussetzung ist. So zeigen auch die betriebswirtschaftlichen Analysen des Zentrums für Betriebswirtschaft im Gartenbau e. V., ausgehend von steuerlichen Buchabschlüssen gartenbaulicher Produktionsbetriebe, dass die flächenstarken Betriebe unter den erfolgreichen Gemüsebaubetrieben einen hohen Anteil einnehmen. Dies gilt sowohl für die auf den Freilandanbau als auch für die auf die Produktion unter Glas spezialisierten Betriebe. Auch mittelgroße Gemüsebaubetriebe, die einem schlagkräftigen Absatzmittler, unabhängig davon, ob privatwirt-

schaftlich oder als Erzeugerorganisation aufgestellt, angeschlossen sind, können diese Voraussetzungen erfüllen. Allerdings ist es für diese Betriebe erforderlich, sich auf eine oder sehr wenige Kulturen zu spezialisieren, da sie andernfalls keine Größenvorteile ausnutzen können und folglich zu teuer produzieren würden. Eine solche Strategie der starken Spezialisierung auf sehr wenige Kulturen, im Extremfall nur eine, birgt allerdings immer ein hohes Risiko, da ein Misserfolg bei einer Kultur, sei er produktionstechnisch oder marktseitig bedingt, nur schwer auszugleichen ist, wenn einen großer Anteil an der Produktionsfläche eines Betriebes auf sie entfällt. Alternativ können sich kleinere und mittelgroße Betriebe jedoch auf den Anbau von besonderen Qualitäten oder Spezialitäten konzentrieren, bei denen eine Produktion mit hohem Maschineneinsatz nicht möglich oder unrentabel ist. Dadurch kann in diesen Betrieben die Produktpalette breiter gehalten werden, wodurch das Risiko sinkt.

Im Obstbau zeichnet sich eine andere Entwicklung ab als im Gemüsebau. In den spezialisierten Obstbaubetrieben mit dem Schwerpunkt Erzeugung ist parallel zur Anzahl der Betriebe auch die Produktionsfläche um etwa denselben Anteil gesunken. Im Gegensatz dazu ist die gesamte zur Obsterzeugung genutzten Fläche gestiegen. Zwar ist die durchschnittliche Betriebsgröße im spezialisierten Obstbau gewachsen, doch ist dies, im Gegensatz zum Gemüsebau, nicht nur den großen und sehr großen Betrieben zuzuschreiben. Im Obstbau gibt es einen relativ geringen Anteil von sehr großen Betrieben, was unter anderem damit zu begründen ist, dass die Mechanisierungsmöglichkeiten im Obstbau geringer sind als beispielsweise im Gemüsebau. Dadurch fallen mögliche Skaleneffekte vergleichsweise gering aus. Aus diesem Grund wird Obst auch noch viel häufiger im Nebenerwerb produziert, als das in den anderen drei Produktionsparten der Fall ist.

¹ Dr. Walter Dirksmeyer, Institut für Betriebswirtschaft, Johann Heinrich von Thünen-Institut (vTI), Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Bundesallee 50, 38116 Braunschweig, walter.dirksmeyer(at)vti.bund.de

Mehr als drei Viertel der Produktionsmenge von Obst und Gemüse werden über den Lebensmitteleinzelhandel abgesetzt. Die Forderung des Lebensmitteleinzelhandels nach großen und einheitlichen Partien von Obst und Gemüse, die hohen Qualitätsansprüchen genügen, wird in beiden Sparten überwiegend durch gut aufgestellte Erzeugerorganisationen und private Absatzmittler sichergestellt. Allerdings gibt es insbesondere im Gemüsebau einige sehr große Betriebe, die diese Anforderungen auch ohne eine Bündelung der Produktion mehrerer Erzeuger erfüllen können.

In der Nahrungsmittelproduktion haben Systeme zum Qualitätsmanagement eine besondere Bedeutung. Sie dienen der nachhaltigen Sicherung des Qualitätsniveaus gartenbaulicher Produkte. Sie helfen dadurch vorbeugend die Anfälligkeit gegenüber Lebensmittelskandalen zu verringern. Ergänzend können Systeme zur Rückverfolgbarkeit dazu beitragen, den Ursprung eines Skandals schnell zu identifizieren und somit den möglichen Schaden für unbeteiligte Betriebe einzudämmen. Zwar hat insbesondere der Lebensmitteleinzelhandel ein großes Interesse an Rückverfolgbarkeitssystemen, doch aus einer anderen Motivation heraus. Ihm geht es eher darum, geltende Vorschriften einzuhalten und darüber hinaus ein positives Image zu bekommen, indem auf die Fähigkeit hingewiesen wird, dass die angebotenen Produkte bis zum Erzeuger zurückverfolgt werden können. Wenn jedoch ein Lebensmittelskandal eintritt, geht es dem Lebensmitteleinzelhandel, wie auch der Rucola-Skandal zeigte, nur noch darum, eine saubere Weste zu behalten – oder sie so schnell wie möglich wieder zu bekommen – um nicht oder nicht mehr mit negativen Schlagzeilen in Verbindung gebracht zu werden. Der einfachste Weg dahin führt für den Lebensmitteleinzelhandel über die temporäre Auslistung von betroffenen Produkten, wie es im Rucola-Skandal viele unbeteiligte Gärtner schmerzlich erfahren mussten. Ein dadurch plötzlich wegbrechender Absatzmarkt kann insbesondere für Betriebe, die auf den Anbau dieser Kultur spezialisiert sind, massive Liquiditätsengpässe zur Folge haben. Es ist davon auszugehen, dass solche Lebensmittelskandale den Gartenbau immer wieder treffen werden. Die Frage dabei ist nur, wann der nächste Fall eintritt und welche Kultur davon betroffen sein wird.

Im Vergleich zur indirekten Vermarktung ist das Absatzpotenzial bei dem Direktabsatz grundsätzlich begrenzt, da der Einkauf für Verbraucher in

Hofläden, auf Wochenmärkten oder ähnlichen Stätten relativ zeitaufwändig ist. Dies gilt prinzipiell für alle Produktionssparten. Bei den Nahrungsmittel erzeugenden Sparten aber ist der zusätzliche Zeitaufwand für einen Einkauf beim Erzeuger beträchtlich, da der Einkauf von Obst und Gemüse parallel zum Lebensmitteleinkauf im Lebensmitteleinzelhandel erfolgen kann. Daher ist der Anteil des Absatzes über den Lebensmitteleinzelhandel in den Sparten Obstbau und Gemüsebau auch besonders hoch. Der Grund für Konsumenten, dennoch beim Direktvermarkter einzukaufen, ist neben dem Einkaufserlebnis insbesondere der Wunsch, die Produkte direkt beim Erzeuger zu erwerben, wofür Gründe wie Frische, Freiheit von Schadstoffen und Vertrauen zum Produzenten genannt werden. Allerdings ist die Eigenproduktion für einen Direktvermarkter wegen des Anbaus von vielen Produkten in kleinen Partien häufig teurer als der Zukauf von Ware, was auch die vergleichsweise schlechten wirtschaftlichen Ergebnisse der direkt absetzenden Gemüsebaubetriebe zeigen. Analog gilt dies ebenfalls für andere Betriebe, die vom Marktvolumen eher kleinere Absatzkanäle bedienen. Für solche Betriebe bieten sich Absprachen im Anbauprogramm mit Kollegen an, was bis hin zu Kooperationen gehen kann.

Die Struktur des Zierpflanzenbaus weicht verhältnismäßig stark von der des Obst- oder des Gemüsebaus ab, was mit dem hohen Anteil an geschützter Produktion zu erklären ist. Die Produktion im Gewächshaus ist in spezialisierten Zierpflanzenbaubetrieben mit dem Schwerpunkt Erzeugung zwar insgesamt zurückgegangen, doch sind die Flächen unter Glas bei den kleineren Betrieben bis 3 ha gärtnerischer Nutzfläche im Durchschnitt größer geworden. Dadurch entfällt auch ein verhältnismäßig großer Anteil der für die Zierpflanzenproduktion genutzten Fläche auf die kleinen und mittelgroßen Betriebe des spezialisierten Zierpflanzenbaus. Im Vergleich zu den anderen Produktionssparten ist der Flächenanteil der großen und sehr großen Betriebe im Zierpflanzenbau sehr klein. Da es jedoch im Zierpflanzenbau Betriebe mit mehreren Hektar Fläche unter Glas gibt, kann davon ausgegangen werden, dass auch hier die Richtung des Strukturwandels vorgezeichnet ist. Unterstützend für die Entwicklung hin zu größeren Betrieben in der geschützten Produktion wirkt, dass auch zukünftig von einem weiter wachsenden Topfpflanzenmarkt in Deutschland ausgegangen werden kann, was Wachstumsschritte in den Betrieben

tendenziell erleichtert, auch wenn sich das Wachstum dieses Marktes im Vergleich zur jüngeren Vergangenheit verlangsamen wird. Bremsend auf den Strukturwandel im Bereich der Produktion unter Glas wirkt jedoch der hohe Kapitalbedarf bei Investitionen in neue Produktionskapazitäten in Gewächshäusern. Außerdem wird der strukturelle Wandel dadurch verzögert, dass der Markt für Schnittblumen, die ebenfalls vielfach unter Glas erzeugt werden, in Deutschland seit Jahren rückläufig ist. Daher ist in diesem Segment nicht mit einer Ausdehnung von Produktionsflächen zu rechnen. Von den großen und sehr großen Zierpflanzenbaubetrieben haben sich viele auf die Produktion im Freiland spezialisiert. Von diesen Betrieben gibt es zwar noch relativ wenige, doch sind sie nach den ZBG-Analysen vergleichsweise erfolgreich, weshalb davon ausgegangen werden kann, dass die Betriebe dieser Gruppe weiter wachsen werden und ihre Anzahl zunehmen wird. Insbesondere vor dem Hintergrund steigender Energiepreise besteht eine Tendenz zur Ausdehnung der Freilandproduktion.

Bei den Baumschulen haben sich aus struktureller Sicht die geringsten Veränderungen ergeben. Die Anzahl der Betriebe und die Produktionsfläche sind bei den spezialisierten Baumschulen mit dem Schwerpunkt Erzeugung nur geringfügig gesunken. Auffällig ist, dass die Veränderungen keinem klaren Muster zu folgen scheinen. Dennoch ist die durchschnittliche Betriebsfläche der baumschulischen Großbetriebe am stärksten gewachsen, im Vergleich zu den anderen Produktionssparten aber in geringerem Ausmaß. Auffällig ist der Unterschied zwischen den durchschnittlichen Betriebsgrößen in den beiden Anbauzentren Ammerland und Pinneberg: in Schleswig-Holstein sind die Betriebe deutlich größer. Von einer Fortsetzung des Strukturwandels in der Baumschulsparte hin zu größeren Betrieben kann daher insbesondere in Niedersachsen ausgegangen werden.

Der Biogartenbau besteht fast ausschließlich aus der Erzeugung von Gemüse und Obst. Das Wachstum des Marktes für Bioware, das zwischen 2002 und 2007 enorm war, verlangsamt sich zurzeit deutlich. Der Grund dafür ist, dass mittlerweile alle regelmäßig von den Konsumenten aufgesuchten Einkaufsstätten mit Bioware versorgt sind. Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass die Nachfrage nach biologisch erzeugten Obst- und Gemüseprodukten weiterhin hoch bleibt. Seitdem neben dem Naturkost-

handel auch der Lebensmitteleinzelhandel ein breites Spektrum an Bioprodukten anbietet, schreitet die Globalisierung von Produktion und Einkauf im Biosegment voran, ebenso wie das bei konventionell erzeugten Gartenbauprodukten der Fall ist. Für die etablierten deutschen Produzenten von Bioprodukten erhöht diese Entwicklung den Wettbewerbsdruck und kann Marktanteile kosten. Andererseits bieten sich durch die zunehmenden internationalen Märkte Chancen im Export, die allerdings noch vergleichsweise unsicher sind. Im Biogartenbau ist ein Strukturwandel unter ähnlichen Vorzeichen wie bei den konventionell wirtschaftenden Betrieben zu erkennen. Die Entwicklung hin zu größeren und stärker spezialisierten Betrieben wird sich in Zukunft verstärken.

Im konventionellen und im biologischen Anbau haben Produktinnovationen das Potenzial, eigentlich als gesättigt eingestufte Märkte weiter zu vergrößern. Beispiele dafür sind Produkte der Bereiche Convenience Food und Functional Food, Clubsorten beim Obst oder Neuzüchtungen von Blumen und Pflanzen. Solche Produktinnovationen können zur Erschließung neuer Käuferschichten oder, wenn durch die Innovationen vorhandene Produkte am Markt substituiert werden, zur Verschiebung der Nachfrage hin zum neuen Produkt führen.

Im Wettbewerb der Unternehmen sind Veränderungen festzustellen. Der Wettbewerb besteht heute nicht mehr primär zwischen den einzelnen Unternehmen, sondern findet eher zwischen den verschiedenen Wertschöpfungsketten statt, denen die Unternehmen angeschlossen sind. Dies gilt für alle Ebenen der Wertschöpfung, d. h. für die gartenbauliche Produktion ebenso wie für die verschiedenen Handels- und Verarbeitungsstufen. Vor diesem Hintergrund hat die Steuerung von Wertschöpfungsketten die Aufgabe, die Summe der Kosten in einer Wertschöpfungskette zu senken und sie gleichzeitig flexibel genug zu halten, um auf veränderte Anforderungen in der Zukunft reagieren zu können. Das führt zu den Fragen, wer Wertschöpfungsketten steuern kann und wie sie zu steuern sind, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die Verteilung des Nutzens aus der Zusammenarbeit der Unternehmen innerhalb von Wertschöpfungsketten. Die Nutzenverteilung darf nicht derart einseitig sein, dass die Motivation einzelner Akteure in einer Wertschöpfungskette sinkt, sich engagiert in sie einzubringen, oder dass sogar die Zusammenarbeit in Frage gestellt

wird. Bisher überwiegt bei der Verteilung des Nutzens jedoch weitgehend das Prinzip der Stärke, was auch in der vielfach von Erzeugern und Angebotsbündlern beklagten Nachfrage-macht des Lebensmitteleinzelhandels zum Ausdruck kommt. Es sind jedoch einige eher kooperativ gestaltete Ansätze der Zusammenarbeit zu beobachten. Auf dem Gebiet des Funktionierens und Optimierens von Wertschöpfungsketten sind noch viele Forschungsfragen offen. Mit den Fragen nach der Art wirksamer Steuerungsmechanismen und deren Optimierung sowie einer sinnvollen Nutzenverteilung zwischen den Akteuren einer Wertschöpfungskette wurden schon zwei sehr wichtige angesprochen. Für die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Produktionsgartenbaus wäre daher neben einem länderübergreifenden Vergleich von Produktionskosten auch die Untersuchung der Leistungsfähigkeit von international konkurrierenden Wertschöpfungsketten ein wertvoller Beitrag.

Aus dem Klimawandel sind nach heutigem Kenntnisstand keine besonderen Probleme für den deutschen Produktionsgartenbau zu erwarten. Veränderungen, beispielsweise im Befallsdruck von Schaderregern und -pilzen, gehören zum routinemäßigen Geschäft gartenbaulicher Produzenten. Die zu erwartenden Verschiebungen im Niederschlag können zwar zu steigenden Bewässerungskosten führen, werden jedoch keine größeren Probleme aufwerfen, da gartenbauliche Produktionsflächen normalerweise auch jetzt schon bewässert werden. Allerdings werden aus den klimatischen Veränderungen regionale Verschiebungen im Anbau von gartenbaulichen Kulturen resultieren. Dies gilt national wie international. Höhere Durchschnittstemperaturen und geringere Sommerniederschläge werden den Anbau einiger Kulturen, die in Vergangenheit nur in Süddeutschland produziert wurden, weiter in den Norden Deutschlands verschieben. Im Gegensatz dazu können einige Kulturen aus den Mittelmeerländern auch in Süddeutschland anbauwürdig werden. Aus diesem Hintergrund resultiert die Frage nach geeigneten neuen Gartenbauerzeugnissen, mit denen das bisherige Anbauspektrum erweitert werden kann. Eine gezielte Suche danach kann sich als äußerst sinnvoll erweisen. Durch die zu erwartenden Verschiebungen beim Anbau von gartenbaulichen Produkten wäre es als Folge des Klimawandels nicht überraschend, wenn die Mitte und der Norden Europas, und damit auch Deutschland, im Vergleich zu Südeuropa Marktanteile gewinnen.

In der Berufsausbildung im Produktionsgartenbau sowie bei den gartenbaulichen Fachschulen sinkt die Anzahl der jeweiligen Absolventen seit Jahren. Die Prognose zeigt, dass die Absolventenzahlen deutlich geringer sind als der Bedarf an Fach- und Führungskräften in den gartenbaulichen Produktionsbetrieben. Daher sind die Absolventenzahlen nicht nachhaltig. Es bestehen derzeit in vielen Bundesländern bereits Lücken zwischen dem Bedarf und dem Angebot von insbesondere Meistern und Technikern. In Ansätzen ist dies regional sogar schon bei den Fachkräften der Fall. Wenn der Berufsstand nicht massiv an der Verbesserung des gärtnerischen Berufsbildes und des Images des Gartenbaus in der Gesellschaft arbeitet, kann sich der Fach- und Führungskräfte-mangel derart verschärfen, dass er zu einer existenziellen Bedrohung für den Fortbestand und das Wachstum der Betriebe im Produktionsgartenbau wird.

Als Sektor ist der deutsche Produktionsgartenbau relativ gut aufgestellt. Der Strukturwandel wird sich fortsetzen, was in allen Produktionsparten insbesondere zu Lasten der kleinen und mittelgroßen Erzeuger gehen wird. Maßgeblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsgartenbaus hat die Weiterentwicklung der Zusammenarbeit entlang der Wertschöpfungsketten. Soweit es derzeit abschätzbar ist, werden als Folge des Klimawandels die daraus resultierenden Chancen die Probleme mehr als ausgleichen. Eine große Gefahr droht dem Produktionsgartenbau jedoch durch den Mangel an Nachwuchs bei Fachkräften und vor allem bei Führungskräften, so dass der Berufsstand dieses wichtige Problem vorrangig lösen muss.